
O DESPERTAR PARA A ALTA PERFORMANCE

*“Result is the name
of the game.”*

Jim Rohn



Minha história como *Executive e Business Coach* se deu através de um processo de evolução dos trabalhos que desenvolvo como consultor de empresas. O foco do meu trabalho é na estruturação e re-estruturação do setor que considero como sendo a “força motora” das empresas (me desculpe os outros setores) que é o setor comercial. Brinco com meus clientes que sem pedido não há negocio que se sustente. Não adianta ter o produto mais inovador, se não for vendido com rentabilidade para o mercado. De que adianta ter a melhor ideia, se ninguém compra?

Nesse contexto oriento os empresários a organizar o setor comercial, otimizar processos, criar indicadores, implementar núcleos de inteligência comercial, desenvolver rotina dos gestores, gestão da carteira de clientes, reuniões de performance e etc.

Todos os métodos e ferramentas criam nos clientes condições plenas para uma alta performance, mas por mais que tudo seja implementado corretamente e que seja incorporado na rotina da empresa, para que haja uma continuidade após a finalização dos trabalhos da consultoria, existe um fator crítico do sucesso, que é: A Liderança.

E é, justamente aí que a “coisa pega”.

Quando falo em liderança nesse caso, não é somente do setor comercial, muitas vezes envolve outros setores que influenciam direta ou indiretamente o setor comercial.

- O setor de logística, que no final do mês não entende que tem que despachar todos os pedidos para que a empresa bata a sua meta de vendas;;
- O financeiro que, por conta da burocracia da análise de crédito (que é importante) não aprova o pedido de um grande cliente da empresa só por que ele passou em 1% a mais seu limite de crédito, e que no final acabou comprando do concorrente;;
- O setor de T.I, que dá prioridade para um outro setor, sendo que no mesmo dia deu problema no sistema de faturamento da empresa com pedidos esperando e clientes ligando reclamando;;

Existem outros exemplos além do relacionado acima, e sempre reflete a ação de um líder.

Será que isso acontece na sua empresa ou na empresa que você trabalha?

Nesse caso a melhor solução que inspira os líderes a despertarem o poder interno que tem para atingir sua alta performance é vivenciar um processo completo de Executive Coaching. Esse processo é que tenho focado com bons resultados.

A definição acadêmica para o Executive Coaching segundo o *The Executive Coaching Forum* é: "O Coaching executivo é um processo de desenvolvimento de líderes, vivencial e individualizado, que expande a capacidade do líder em alcançar metas organizacionais de curto e longo prazo. É conduzido através de interações um a um e/ou em grupo que são baseados na confiança e respeito mútuos. A organização, um executivo e o Coach executivo trabalham em parceria para alcançarem o máximo impacto."

Um estudo publicado no *Public Personnel Management Journal* concluiu que os executivos que participaram de treinamentos gerenciais aumentaram em 22,4% sua produtividade. E aqueles que passaram por um processo de Coaching, após esse mesmo treinamento, aumentaram sua produtividade em 88%.

Já uma pesquisa divulgada em 2016 pela entidade sem fins lucrativos FCLP Global (Focando o Capital no Longo Prazo), com mais de mil executivos de alta escala de diversos países e áreas de atuação, identificou que 87% dos entrevistados se sentem extremamente pressionados em apresentar resultados financeiros em um período de até dois anos. Nos países emergentes, essa pressão atinge 82% dos executivos, enquanto que na Europa e nos Estados Unidos o número não chega a 65%.

O Executive Coaching é voltado a resultados para a empresa, levando o coachee do estado atual para um estado desejado de alta performance.

*"Attitude is a little
thing, that makes a
big difference."*

Winston Churchill

Como sou de origem oriental japonesa utilizo a palavra “Satori” como a minha marca registrada e como a minha missão na atuação como Executive e Business Coach.

Para entender profundamente esse verbo necessito explicar como é formado o ideograma que denominamos de Kanji em japonês. O próprio “verbo” segundo definição do dicionário Michaelis tem um significado de ser “..uma classe de palavras que semanticamente denotam ação, processo..” O Satori tem um significado de iluminar, perceber, despertar algo interno na pessoa.



“Kokorô” = Coração. Toda a transformação e o despertar inicia-se aonde nasce todos os sentimentos mais profundos que é no coração. Esse ideograma sozinho também significa amor.

“Go” = 5 (cinco) O despertar e a iluminação passa também pelos 5 sentidos. Esses sentidos também refletem os nossos sistemas representacionais (como o ser humano se comunica com o mundo), que é uma das bases da neurolinguística.

“Kuti” = Boca. Para que um processo de despertar, perceber, iluminar ocorra efetivamente a sua conscientização pessoal é expressa através da sua própria palavra. A palavra dita tem um poder enorme dentro da pessoa e ela vai de dentro para fora.

“Satori” = Despertar/Iluminar, é um processo interno pessoal com origem em seu coração. Através dos cinco sentidos, reflete e cria um estado para mudança concretizado através de ações e palavras que são emitidas de dentro para fora.



Isso reflete na essência do Coaching, fazer com que a pessoa desperte para algo melhor na sua vida, seja uma alta performance profissional ou seja para alcançar seus objetivos de vida.

No caso do Processo de Executive Coaching ele se desenvolve através de diversas fases como explanarei em seguida. De qualquer forma é muito importante que o executivo que participará do processo de Coaching tenha uma atitude positiva referente as mudanças que irão ocorrer com ele.

Ter atitude e querer, é o primeiro passo para o despertar da alta performance.

Quando uma empresa contrata os serviços de executive coaching, é imprescindível existir um alinhamento das expectativas do gestor patrocinador do processo, do departamento de RH e de quem vai participar das sessões, o coachee.

Antes da primeira sessão oficial com o coachee, realizo uma reunião preliminar na qual é discutido em conjunto do gestor patrocinador do processo e do setor de RH quais seriam os estados desejados a serem trabalhados com o coachee e qual o estado atual para cada item definido num rate de 0 a 100%. Isso é importante para poder dar ao coachee uma expectativa de qual progresso a empresa deseja do colaborador.

Em seguida é bom ter um contrato com a empresa, mostrando as obrigações e deveres do coach e da empresa. É bom ressaltar esse ponto para a empresa, pois o que ocorrer durante as sessões com o coachee, não será compartilhado com ninguém, nem mesmo com a empresa. Isso é importante para que o coachee sintam-se tranquilo e a vontade em compartilhar suas realidades, situações e vivências com seu coach.

Feito essa parte preliminar inicia-se as sessões individuais com o coachee.

Durante todas as sessões ocorrem atividades de autoconhecimento, reflexões e principalmente maiêutica que é o método socrático de fazer perguntas, que feitas no momento certo faz com que o coachee “desperte” no seu interior questões que levam a mudança. Existem também inúmeras ferramentas que podem ser utilizados durante as sessões tais como: roda da performance, roda da liderança, coaching assessment, teste de sistema representacional, tríade do tempo, processo de feedback, dentre outros. Cada coach tem seu arsenal preferido.

O Executive coaching tem como objetivo inspirar as pessoas a caminhar entre a zona de aprendizado, através de insights, reflexão das suas crenças limitantes e no autoconhecimento, com a zona de performance, que é aonde a execução acontece. Caminhar entre esses dois vetores de forma constante faz com que o executivo atinja a SUA alta performance.

Abaixo uma tabela segundo Eduardo Briceno Co-fundador e CEO da Mindset Works – USA. (mais detalhes ver TED Talk: How to get better at the things you care about)

	ZONA DE APRENDIZADO	ZONA DE PERFORMANCE
OBJETIVOS	REFLETIR PARA MELHORAR	SER O MELHOR POSSÍVEL
ATIVIDADES PARA	ACELERAR DESENVOLVIMENTO	EXECUTAR
CONCENTRAÇÃO EM	AONDE NÃO OBTIVE MAESTRIA	JÁ OBTIVE MAESTRIA
FALHAS QUE SÃO	ESPERADAS	MINIMIZADAS

“There are two great days in a person’s life – the day we are born and the day we discover why.”

William Barclay – Scottish theologian, 1907 - 1978

Convido agora você a fazer uma pequena pergunta que faz toda a diferença no seu desenvolvimento.

Você sabe qual é o seu “Por quê” na sua vida?

Essa pergunta é muito importante pois afeta diretamente o alcance da sua verdadeira Alta Performance.

Não estou dizendo para você parar o que faz para sustentar sua vida. Talvez você tenha que apreender a gostar do que faz ou talvez buscar algo que te satisfaz financeiramente e ao mesmo tempo atingir o que faz sentido para você na busca de sua felicidade.

No início nascemos e somos bebês, completamente dependente dos nossos pais. Crescemos, estudamos e próximo dos 17-18 anos somos até meio “forçados” pelo sistema educacional a escolher o que vamos fazer no resto de nossas vidas. Será que estamos completamente preparados para tomar essa decisão?

Você conhece alguém que está ansioso para se aposentar e só então começar a viver? Será que essa pessoa viveu sua paixão ou somente sobreviveu para pagar as contas?

O que você mais gosta de fazer é coerente com o que você trabalha?

Você realmente sente prazer no que faz?

O tempo demora para passar e o que você mais quer é chegar ao final do expediente?

E agora, de zero a 10 o quanto você vive intensamente a sua paixão?

Você gosta do que faz?

Se você pudesse voltar no tempo uns dez anos, o que você faria de diferente?

Qual a tua missão?

O que mais te inspira para continuar a seguir o que você faz?

Você estaria disposto a iniciar uma trajetória nova, caso você não esteja satisfeito com o que faz?

Quer construir algo diferente na tua vida?

O que te limita a realizar sua missão? Nunca é tarde para novas mudanças.

Deixo essa pergunta para você pensar e responder: A missão e cultura da empresa na qual você trabalha estão alinhadas com o seu “por quê”? Para ter uma árvore com bons frutos é melhor ter um solo fértil.

Finalizando o artigo gostaria de compartilhar algo que pode acontecer com todas as pessoas que são abertas para mudar e alcançar a SUA alta performance. Um depoimento incrível, que foi autorizado pelo coachee. Segue abaixo na integra o depoimento desse coachee e isso não tem preço.

“Boa tarde Frank, primeiramente queria agradecer por todo o ensinamento que recebi nestes dias que estive ao seu lado e falar a você sobre as mudanças que minha pessoa teve, uma mudança considerável na minha vida pessoal e profissional.

Na minha vida pessoal conquistei várias coisas muito importantes como o relacionamento com meus familiares, com minha esposa que melhorou consideravelmente em todos os aspectos, com meu filho que é do meu primeiro casamento, nossa relação era meio conturbada devido a eu ter me casado novamente, tinha muito receio de enfrentar um médico hoje já tenho frequentado um consultório normalmente, minha relação com DEUS também teve grandes mudanças, já comecei a ler nosso livro sagrado (BIBLIA).

Na minha vida profissional tive várias melhorias, como trabalho no departamento de compras tinha medo de expor meus trabalhos e minhas conquistas com grandes fornecedores, hoje já tenho uma outra visão sobre este assunto, tinha medo de falar nas nossas reuniões semanais, hoje já não tenho mais esta dificuldade, ouvi de alguns vendedores da empresa que minha mudança de comportamento é visível e totalmente favorável para empresa.

Meu cargo era de Gerente de Compras e após o processo de Executive Coaching tive uma surpresa muito agradável, fui promovido para Diretor de Operações, graças a você.

Desejo a você muito sucesso em sua jornada e que DEUS te abençoe com muita paz e saúde. “

Izidoro José Szymoszche



Frank Honjo conta com mais de 23 anos de experiência em estruturação de empresas do setor comercial tanto B2B como B2C, executivo de empresas de primeira linha focadas em distribuição de bens de consumo atuando com alta performance em empresas de renome nacional e internacional como **Antarctica S/A, Anheuser-Busch, AMBEV, M.Dias Branco, MFS Intelenet Inc- San Francisco - California**, Atuou na área de operações de commodities internacionais com países do Mercosul, EUA e Canadá. Foi consultor sênior associado da Venda Mais e atualmente sócio diretor da **JF Consulting** com mais de 10.000 horas em consultoria. Especialista em planejamento empresarial (FGV/SP-Brasil), bacharelado com destaque em Administração de empresas/FAE-PR, **Membro da ICF – International Coach Federation e Executive & Business Coach** formado pelo Instituto Brasileiro de Coach (IBC) que possui certificação internacional pelo ECA – European Coaching Association, GCC – Global Coaching Community, BCI (Behavioral Coaching Institute), IAC (International Association of Coaching), ICC – International Coaching Council e pela CAC – Center for advanced Coaching

Entre em contato pelo site: www.frankhonjo.com.br



**FRANK
HONJO**
EXECUTIVE COACHING